



# Автомобили

## Для получения дальнейшей информации

Управление Главного прокурора предоставляет информацию и обеспечивает неформальное посредничество для индивидуальных клиентов и частных организаций. Если у вас имеются вопросы или вам требуется помощь в решении какой-либо проблемы, пожалуйста, обратитесь в один из перечисленных ниже Центров ресурсов для клиентов.

Главный прокурор не имеет права выступать в качестве частного поверенного в случае подачи жалобы. Если ваша жалоба требует незамедлительной подачи судебного иска, при условии, что сумма вашего иска не превышает 4 000 долларов, вам следует обратиться в Суд мелких тяжб (Small Claims Court) с частным судебным иском (участие поверенного не обязательно). Если сумма вашего иска превышает 4 000 долларов, вам следует обратиться к частному поверенному. Вы также можете рассмотреть возможность обращения в арбитражный суд.

### ЦЕНТРЫ РЕСУРСОВ ДЛЯ КЛИЕНТОВ УПРАВЛЕНИЕ ГЛАВНОГО ПРОКУРОРА

Веб-сайт .....<http://www.atg.wa.gov/consumer>

Весь штат .....(800) 551-4636  
(800) 833-6384

Служба переадресации  
звонков штата Вашингтон  
(WA Relay Service)

Bellingham.....(360) 738-6185  
Seattle .....(206) 464-6684  
Spokane.....(509) 456-3123  
Tacoma.....(253) 593-2904  
Vancouver .....(360) 759-2150  
Lemon Law .....(800) 541-8898  
(206) 587-4240 **Seattle**

Горячая линия для потребителей предлагает прослушать аудиозапись с информацией по ряду вопросов, касающихся потребителей. В штате Вашингтон позвоните по тел. 1-800-551-4636.

Политика Управления Главного прокурора предусматривает равные возможности при доступе к его услугам. Если вам требуется получить информацию, содержащуюся в этой брошюре, в альтернативном формате, пожалуйста, позвоните по тел. (206) 464-6684. Лица с нарушением слуха могут позвонить по тел. 1-800-833-6384 из любой точки штата.



Любезно предоставлено  
Rob McKenna, Главным  
прокурором штата  
Вашингтон

## Покупка подержанного автомобиля

Приобретение подержанного транспортного средства может быть не менее сложной задачей, чем приобретение нового. Приобретение подержанной машины представляет для неискушенного покупателя ряд других ловушек.

### Вот несколько советов по покупке подержанной машины:

- **Где покупать?** Реклама автомобилей публикуется в Интернете, в газетах и на стоянках в микрорайоне - удостоверьтесь, что вы покупаете машину у законного продавца.
- **Гарантии.** Если вы покупаете машину у дилера, он может предложить вам гарантию или постарается продать вам продленный контракт на техобслуживание. Если вы выбираете какой-либо из этих вариантов, перед тем как вы дадите согласие, убедитесь, что вы знаете, что именно подпадает под их действие, а что НЕ подпадает. Банки и другие займодавцы не требуют, чтобы вы купили дополнительные услуги, такие как контракты на техобслуживание, GAP или страхование кредита, в качестве условия кредитования.
- **«Как есть».** Покупая машину на условиях «как есть», вы принимаете на себя всю ответственность по ремонту и техобслуживанию транспортного средства. Перед приобретением машины на условиях «как есть» настаивайте на обстоятельной пробной поездке и осмотре независимым механиком.
- **История транспортного средства.** Закон требует, чтобы дилер предоставил, по вашему запросу, контактную информацию предыдущего владельца, если им является частная или государственная организация. Вы также можете изучить историю машины самостоятельно с помощью таких служб, как Carfax ([www.carfax.com](http://www.carfax.com)).
- **Проверьте, не отзывалась ли эта модель для устранения заводских дефектов.** Обратитесь в Национальное управление по безопасности движения автотранспорта (National Highway Traffic Safety Administration), чтобы узнать, не отзывалась ли когда-либо изготовителем конкретная марка и модель автомобиля. Позвоните по тел. 1-800-424-9393 или посетите веб-сайт [www.nhtsa.dot.gov](http://www.nhtsa.dot.gov).
- **Уровень токсичности выхлопа.** Убедитесь, что машина прошла или может пройти проверку на токсичность выхлопных газов. Если нет, то ответственность за обеспечение соответствия нормам будет нести вы.
- **Обещания.** Настаивайте на том, чтобы все обещания, касающиеся качества автомобиля и самой сделки, были изложены в письменной форме. Трудно заставить кого-либо выполнять обещания, сделанные устно.

## Изменение условий контракта ("Bushing")

После того как сделка согласована и контракт подписан, если к вам обратится дилер, утверждая, что теперь требуется внести более высокий начальный платеж или что ежемесячные платежи будут повышены, вы не обязаны соглашаться на новые условия.

- С 7 июня 2006 г. в распоряжении дилера будет 4 рабочих дня, начиная со дня покупки/начала лизинга (за исключением выходных и праздников), чтобы найти источник кредитования и завершить сделку.
- Если продавцу не удается найти источник кредита, оговоренного в контракте, в течение этого срока, контракт не заключается, так как дилер обязан расторгнуть сделку.
- Если вы вступили во владение машиной, вы должны незамедлительно вернуть ее, если вам сообщили, что сделка не может быть завершена в течение 4-дневного срока.

### Сообщите о продаже вашей старой машины

Когда вы обмениваете машину у продавца или продаете ее частному лицу, вы обязаны подать Уведомление о продаже (Report of Sale) в Департамент лицензирования (Department of Licensing, DOL). Уведомление о продаже, поданное продавцом, освобождает предыдущего владельца от гражданской и уголовной ответственности, только если оно заполнено в полном объеме и представлено в Департамент DOL в течение пяти дней (исключая выходные и праздники) с момента продажи транспортного средства. Департамент DOL предоставляет возможность подачи Уведомления о продаже через Интернет, на сайте [www.dol.wa.gov](http://www.dol.wa.gov).

### Закон о бракованных транспортных средствах (Motor Vehicle Lemon Law)

Если вашему транспортному средству менее двух с половиной лет, а оно неоднократно ремонтировалось по гарантии изготовителя и при этом по-прежнему представляет серьезную проблему, либо оно не эксплуатировалось более 30 дней по причине проведения диагностики и/или ремонта, такое транспортное средство может считаться бракованным ("lemon"). За более подробной информацией обратитесь в программу «Закон о бракованных транспортных средствах» (Lemon Law program) при Управлении Главного прокурора по тел. 800-541-8898 или посетите веб-сайт [www.atg.wa.gov/consumer/lemon](http://www.atg.wa.gov/consumer/lemon).

## Покупки «в нагрузку»

Иногда в автомобильной отрасли используется практика вынуждения посетителей покупать «в нагрузку» ("packing" или "loading") дополнительные продукты, такие как страховку кредита, контракты на техобслуживание и защитные вещества, не указывая их истинную долю в ежемесячных платежах.

### Вот несколько рекомендаций, как избежать покупок «в нагрузку»:

- Опасайтесь продавцов, которые пытаются привлечь ваше внимание только к ежемесячным платежам. При объявлении цен возможны манипуляции, нацеленные на сокрытие стоимости дополнительных условий и услуг.
- Прислушивайтесь к ключевым фразам: «Это включено в стоимость!» или «Предоставляется без дополнительной платы!»
- Получите график погашения кредита. Удостоверьтесь, что указанные в нем платежи не превышают суммы, необходимой для покрытия покупной цены и всех продуктов, которые вы согласились приобрести.
- Внимательно проверьте соглашение о покупке и кредитные документы, чтобы убедиться, что в них отражены только те продукты, которые вы согласились приобрести.

## Контракт

- Прочтите и вникните в смысл каждого документа, прежде чем вы его подпишете, а также получите копии всех документов.
- В ходе переговоров выясните, какова процентная ставка, сумма кредитования и срок погашения по каждой из выплат.
- Никогда не подписывайте контракт с незаполненными графами.
- Вы не обязаны покупать что-либо дополнительно (контракты на техобслуживание, страхование кредита и т.д.), чтобы ваш кредит был одобрен или чтобы добиться определенных условий.
- Настаивайте на том, чтобы все устные обещания были изложены в письменной форме. После того как вы подпишете контракт, вы будете связаны его условиями.
- Если в вашем контракте сказано: «подлежит кредитованию», подумайте о том, чтобы оставить машину на месте до того, как сделка будет завершена (признана банком в письменном виде).
- «Права на отмену контракта в течение трех дней» не существует - после подписания контракта, при отсутствии мошеннических действий, вы становитесь связанными его условиями.

# Покупка и лизинг автомобилей



## Перед покупкой

### Определите свои потребности

- Как вы будете эксплуатировать машину?
- Кого или что вы будете перевозить?
- Каков месячный бюджет, выделенный вами на выплаты за машину, бензин, страховку и техобслуживание?
- Машину какого уровня вы действительно можете себе позволить?

### Узнайте условия гарантии

- Предоставляется ли гарантия? Если нет, не слишком ли много вы платите?
- Все ли обязательства даются в письменном виде?
- Проведите осмотр с участием независимого механика.

### Как узнать цены

- Новые: Перед посещением продавца узнайте цены на машины из других источников (информационная служба Consumer Reports, Национальная ассоциация продавцов автомобилей (National Automobile Dealers Association, NADA), Edmonds.com и другие аналогичные источники и веб-сайты).

- Подержанные: Обратитесь к последней редакции справочника "Kelly Blue Book (KBB.com)", данным ассоциации NADA (NADA.com), просмотрите газетные объявления и веб-сайты по данной тематике.

### Лизинг или покупка

- Рассмотрите обе эти возможности. Убедитесь, что ваш выбор наилучшим образом подходит для вас и вашей семьи.
- Лизинг. Лизинг - это не просто еще один способ покупки машины. Фактически вы выбираете долгосрочную аренду машины. Досрочное прекращение лизинга может обойтись вам достаточно дорого. Низкий начальный платеж и ежемесячные выплаты часто выглядят привлекательно для покупателей, но не обязательно оказываются оптимальным выбором с точки зрения экономичности.

### Если вы принимаете решение брать машину в лизинг, обратите внимание на следующие советы:

- Внимательно прочтите условия лизинга и хорошо осмыслите их.
- Спросите, предусмотрены ли авансовые затраты.

- Узнайте, имеете ли вы право на скидки с отпускной цены завода-изготовителя.
- Узнайте, что происходит по окончании срока лизинга. По окончании срока лизинга вы не будете располагать стоимостью автомобиля при встречной продаже, т.к. вы не являетесь его владельцем.
- Узнайте, какие платежи будут взиматься дополнительно, если вы превысите оговоренный пробег или возвратите машину в состоянии чрезмерного износа.

### Сравните варианты кредитов

- Существует несколько источников кредитов: кредитные союзы, банки и дилеры. Рассмотрите все варианты.

- Долговременные кредиты могут быть не лучшим выбором, если вы планируете менять машину каждые 3-5 лет. Ваша задолженность по кредиту может оказаться больше, чем стоимость автомобиля. Это означает, что вы должны будете погашать остаток по предыдущему кредиту, используя новый заем на машину. Вы будете платить за две машины, хотя водить будете одну.
- Обсудите условия кредитования отдельно от покупной цены транспортного средства. Если вы получили предварительное одобрение на предоставление кредита, вы можете избежать более высокой оплаты за машину, чем вы можете себе позволить.

### Реклама - тактические уловки, о которых следует помнить

- «Приманка и подмена» (Bait-and-Switch) - это очень выгодное рекламное предложение (приманка), в то время как в салоне продавец пытается продать более дорогую машину (подмена).
- Специальная или сниженная цена устанавливается относительно первоначальной или более высокой цены, и кажется, что цена на машину снижена. Возможно, что эта машина никогда не продавалась по «первоначальной или более высокой» цене, и эта сделка не будет выгодной.
- Яркие ценники - это просто дополнительная прибыль продавца. Торгуйтесь, медленно повышая цену, начиная с указанной в накладной дилера, либо снижайте цену, начиная с Розничной цены, рекомендованной производителем (MSRP).
- Больше или меньше суммы в накладной. Закон штата требует, чтобы цена в накладной соответствовала действительной стоимости машины для дилера после вычета всех удержаний и вознаграждений дилера. Если вам показывают накладную, спросите, где в нем указаны удержания, и вычтите их из общей суммы, чтобы получить реальную стоимость автомобиля для дилера. Машина должна продаваться по указанной в рекламе цене, независимо от встречной стоимости при зачете старого автомобиля и от того, известна вам цена, указанная в рекламе, или нет. В самом начале переговоров узнайте у продавца цену по каталогу или цену, указанную в рекламе, (они обязаны сообщить это) и спросите, указана ли где-либо более низкая или рекламная цена.

### Как найти дилера

- Воспользуйтесь отзывами друзей или членов семьи об их личном опыте, касающемся дилеров автомобилей.
- Обратитесь в свое местное Бюро повышения качества бизнеса (Better Business Bureau, BBB) и узнайте, находится ли дилер на хорошем счету.
- Обратитесь в Отдел по работе с дилерами (Dealer Division) Департамента лицензирования (Department of Licensing, DOL). Служба дилеров и производителей играет важную роль в защите покупателей от дилеров транспортных средств, работающих без лицензии, и помогает покупателям принимать грамотные решения при приобретении автомобилей, основываясь на полученной информации. Вы также можете посетить веб-сайт Департамента лицензирования.

## Момент для покупки

### Тактика продаж - о чем следует знать покупателю

- Удерживание ключей. Остерегайтесь продавцов, которые не спешат возвращать вам ключи или водительское удостоверение после оценки вашей машины, предлагаемой для обмена. Цель этого - не дать вам уйти.
- Залог. Вы не обязаны вносить залог, «чтобы показать серьезность ваших намерений относительно покупки». Если у вас требуют залог, это должно показаться подозрительным. Все условия, включая условия предоставления кредита, должны быть изложены в письменном виде, прежде чем вы должны будете заключить сделку.
- Декларация обязательств. Если вас просят подписать документ, гласящий, что «вы соглашаетесь приобрести машину, когда мы согласуем все условия», вы по-прежнему остаетесь не связанными какими-либо обязательствами. Вы будете связаны условиями контракта только после того, как все подробные условия будут изложены в письменном виде, а окончательный контракт будет вами утвержден и подписан.

- Несколько продавцов. В некоторых автосалонах на вас могут оказывать давление, привлекая для вашего обслуживания нескольких разных продавцов или вступая с вами в длительные переговоры, чтобы измотать вас. Помните, что все - в ваших руках, и вы можете свободно уйти.

### Переговоры о цене и других условиях

- Процесс покупки автомобиля или получения его в лизинг представляют собой ряд переговоров: цена, стоимость зачета старого автомобиля, дополнительные продукты/услуги и условия кредитования. Рассматривайте каждые переговоры как отдельную операцию. Не закидывайтесь только на ежемесячных выплатах!
- По возможности, ограничьте число переговоров. Постарайтесь обеспечить кредитование и продажу вашего старого автомобиля до того, как вы обратитесь к продавцу.
- Постарайтесь понять, что именно вы получаете за свои деньги, если вы примете решение приобрести дополнительные продукты или услуги, - внимательно прочтите условия и проверьте суммы в счете заказа.
- Если вам не нравятся условия, будьте готовы уйти.

продолжение →

